

证券代码：301175

证券简称：中科环保

北京中科润宇环保科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华泰证券股份有限公司；中信证券股份有限公司；耕霖（上海）投资管理有限公司；东方财富证券股份有限公司；东吴证券股份有限公司；枚速（南京）管理咨询有限公司；国泰海通证券股份有限公司；广发证券股份有限公司；华金证券股份有限公司；上海国鸣投资有限公司；国信证券股份有限公司；兴业证券股份有限公司；方正证券股份有限公司；华福证券股份有限公司；天弘基金管理有限公司；北京三和宏信投资管理有限公司；光大永明资产管理股份有限公司；上海汇正财经顾问有限公司；建信养老金管理有限责任公司；北京悦溪私募基金管理有限公司；博时基金管理有限公司；幸福人寿保险股份有限公司；招商证券股份有限公司；财通证券股份有限公司等线上参与公司2025年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年4月16日（星期四）15:00-16:00
地点	1. 价值在线（www.ir-online.cn） 2. 东方财富（https://roadshow.eastmoney.com）
上市公司接待人员姓名	董事长：栗博；独立董事：张学；副总经理兼财务总监：庄五营； 董事会秘书：王建强

投资者关系活动主要内容介绍

一、公司业绩情况介绍

公司董事会秘书王建强对 2025 年度经营情况及“质量回报双提升”行动方案的进展进行了介绍，董事长栗博对行业发展态势、公司发展战略以及科技研发创新等进行了介绍，独立董事张学就独立董事年度履职情况进行了介绍。

公司坚持“短期靠绿能做优、中期靠并购做大、长期靠创新做强”发展战略，业绩连续多年稳定增长，2025 年度实现营业总收入 18.73 亿元，同比增长 12.62%，实现归属于上市公司股东的净利润 3.82 亿元，同比增长 19.04%。介绍完整体情况后，参会人员与投资者开展了深入的沟通交流。

二、互动交流

问：公司将供热业务作为核心发展方向之一，请问未来在该领域的战略布局及增长潜力如何？

答：在绿色热能方面，全力推进供热业务规模化发展，持续扩大市场份额，进一步夯实行业领先地位，构筑更加坚实的竞争优势壁垒。

（1）宁波片区：在巩固慈溪项目优势，继续发掘存量的同时，将宁波项目打造为宁波石化经济技术开发区的绿色能源动力中心，深化与需求绿色能源的大型化工企业的战略合作，充分挖掘绿色价值，进一步扩大宁波片区供热规模，巩固全国最大综合性绿色热能中心之一地位。

（2）河北片区：推进石家庄项目热力提升工程建设，以满足市场需求。加快晋州项目供热提升，发挥河北片区的协同效应，构建高效稳定的热能供应网络，提升供热规模。

（3）绵阳片区：拓展三台项目规模，推进绵阳项目供热审批，挖掘江油项目潜在供热客户；将绵阳片区培育成西部地区绿色热能

示范工程，助力区域低碳转型，并形成公司新的绿色热能中心及利润增长引擎。

(4) 其他重点项目：提高晋城项目、玉溪项目、防城港项目移动供热量，探索管网供热可行性，增强市场覆盖；争取衡阳项目供热市场开发；持续挖掘潜在供热合作机会，推动业务多元化发展。

问：公司存量项目提质增效方面，低温余热技术在晋城项目成功落地，请问该技术预计何时能全面推广至所有项目，进一步释放提质增效潜力？

答：技术研发的内外部产业化落地也是公司战略的重点之一。以低温余热利用技术为例，除了晋城项目投运外，目前公司已在大部分运营及在建项目同步实施，比如石家庄中科也已开展了相关技术的试运行。该技术的技改周期较短。预计未来一至两年内，各项目会陆续完成改造并投用。

问：去年行业内多家企业积极推进提质增效并探索海外市场，请问中科环保未来在海外市场的布局规划如何？

答：垃圾焚烧出海是行业关注热点，海外市场是公司未来重点发展方向之一。公司主要从装备销售和重资产投资两个方面拓展海外市场。

装备销售方面，公司装备业务已成功开拓泰国、印度尼西亚、巴西以及东南亚等“一带一路”沿线市场，并持续深化海外业务布局。未来，公司将充分发挥装备供货业务的领先优势，积极推进装备业务出海。

重资产投资方面，2025年公司入围“印度尼西亚环境友好型废物转化能源项目供应商名单”。公司对于海外业务的重资产投资：一方面要严格落实投资边界条件，另一方面要保证投资收益率高于国内项目，保留充足的安全边际。未来在严格把控风险、确保投资收益的前提下，公司将积极拓展境外东南亚及中亚市场的新建项

目，推动业务规模进一步增长。

问：公司未来资本开支的主要投向及未来安排是怎样的？

答：公司的资本开支主要用于在建项目建设、项目改造、供热管网建设、技固改及研发成果产业化投入以及并购项目，其中并购项目的资本开支视并购进度确定，除并购项目外的资本开支按照年度计划有序投入。

公司项目建设投入将在 2026—2027 年达到高峰，未来随着在建项目陆续投产完毕，资本开支将主要用于并购项目、技固改及研发成果产业化。

问：基于石家庄项目的成功并购案例，公司在并购的过程中是如何发掘标的潜力的？

答：参考公司标准化并购整合的成功经验，石家庄项目并购后首年净利润同比增长约 5000 万元；晋州项目交割后首月实现扭亏为盈。

我们认为在项目并购过程中，各项目资源禀赋与挖潜空间存在差异，并购整合方案需因项施策。整合、挖潜路径主要涵盖四个维度：一是强化区域协同，如石家庄与晋州项目在人员配置、集中采购、垃圾调配等方面实现区域一体化运营，有效摊薄综合成本；二是深耕高值化业务，公司凭借供热领域先发优势及成熟运营经验，积极拓展供热等高值化业务；三是前置技术研判，依托丰富的投资运营经验，尽调、投资决策阶段即组织工程、技术、运营团队深度评估项目现状，精准识别技改空间与效益释放潜力；四是发挥研发成果产业化对运营效益的提升作用，将自身技改和研发成果经验在并购项目上复制，保障项目运营效率提升。

问：公司技术装备业务的核心竞争优势体现在哪些方面？

答：一是公司依托中国科学院，与中国科学院旗下各科研院所保持紧密合作关系，在技术创新与产业化领域均具备先进技术优

	<p>势、成熟产业化基础与丰富创新经验。公司依托中国科学院科技成果转化平台，引进丹麦伟伦炉排炉技术并完成国产化改造，是国内行业内少数具备千吨级炉排设计与供货能力的技术装备系统解决方案服务商，核心技术积累扎实，产品已获得市场用户的广泛认可，武汉新洲 5 台 1000 吨级项目即为典型应用案例。</p> <p>二是公司坚持持续开展研发创新，尤其在核心装备炉排炉领域具备多项竞争优势：①结构设计可靠，物料搅动充分，燃烧过程稳定；②炉排采用合金材料制备，使用寿命更长；③炉排设计机械负荷较低，超负荷运行能力较强；④采用模块化设计，运输与安装环节便捷高效；⑤炉排片更换操作便捷，可直接在炉排上完成作业，便于运维检修；⑥配套 AICC 系统，自动化与智能化水平较高。</p> <p>三是公司自身项目运营水平处于行业前列，各在运项目运营指标表现优异，例如一氧化碳控制水平优异，同时大部分运营项目均采用公司自主研发设计的装备技术，在完成试点验证的基础上，可针对不同垃圾特性持续优化产品设计，不断提升装备产品的质量与竞争优势。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	<p>本次交流活动不涉及应披露重大信息。沟通过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，不涉及未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	<p>无</p>
日期	<p>2026 年 4 月 16 日</p>